



NICHTS GEHT MEHR

Der erfahrene Coach kennt den Ernstfall,
und Neu-Coaches fürchten sich davor.

Unser Autor zeigt Wege aus dem Stuck State
des Beraters.

VON MATHIAS MAUL

Wenn es um Resilienz geht, muss oft der Bambus als Metapher herhalten: Anders als der zwar stabile, jedoch starre Baum sei Bambus flexibel und könne Stürmen nachgeben, ohne zu brechen. Die Metapher hält jedoch nur so lange, wie der Bambus noch nicht durchgebrochen ist; danach kann beides nicht mehr repariert werden. Und tatsächlich: In Coachings und Therapie-sessions – und vor allem in denen, die richtig gut laufen – biegt sich die Persönlichkeit des Beraters und knarrrrrrzt.

Wirklich interessant wird die Frage nach der Resilienz jedoch in Situationen, in denen gar nichts mehr geht. Resilienz bei Flaute oder im Sturm zu untersuchen ist müßig; die *wirkliche* Resilienz zeigt sich erst im Tsunami. Und jeder Berater muss durch diese Momente hindurch, einmal oder mehrmals, damit seine Arbeit wirklich gut werden kann. Momente, in denen sich entscheidet, ob der Mensch besteht oder zu Boden geht; Momente, in denen auf das Knarren das Knacken folgt; in denen sich der Coach in Selbstverzweiflung fragt: „Bin ich hier richtig?“

In all den Jahren, in denen ich Coaches, Therapeuten und Berater im Geschäftsaufbau berate, habe ich immer wieder erfahren: Die Angst vor diesen Situationen ist der mit Abstand häufigste Grund, aus dem meine Mandanten nicht mit vollem Herzblut ins Geschäft einsteigen wollen, bewusst oder unbewusst. Und es ist ihnen nicht zu verdenken: Die Vorstellung, als bestellter – gar bezahlter – Helfer hilflos werden zu können? Ohne Warnung? Schrecklich.

Die einleuchtende und an sich gute Nachricht ist natürlich, dass ausgerechnet diese Situationen, in denen es innerlich knackt, am meisten zur Reifung des Beraters beitragen. Nach meiner Erfahrung hilft kein Reframe aus dem emotionalen Morast. Und wie sollte man diese Situationen auch üben? Die Ernstfälle, die in Ausbildungen gelehrt werden, sind meist leichte Brisen oder maximal – bei guten Ausbildern – Stürmchen. Teilnehmer lernen, bei Über- und Gegenübertragungen flexibel zu reagieren, zu reflektieren. Dass sie so den Morast mit dem großen Zeh erfühlen, ist schön und gut und nützlich, aber in der Ausbildung kann man maximal üben, ein Bambus zu sein, der sich noch biegen kann; der wirkliche Ernstfall tritt per definitionem nur in der Praxis auf. Und genau dann fangen die schmerzhaften und lehrreichen Probleme an.

Stuck States

Ein beliebtes Thema in Coachings und Therapie-Sessions ist, dass der Klient nicht mehr weiterweiß, -fühlt oder -kann. Er ist *stuck*, und es ist das Brot-und-Butter-Geschäft des Beraters, seine Klienten in einen anderen, besseren, einen fließenderen Zustand zu begleiten. Jeder Weg aus einem *stuck state* ist ein Erfolg, und weil die Lösung ohne Problem gar nicht möglich wäre, wird das Problem per Reframe zum Geschenk.

Viel zögerlicher jedoch betrachten Berater die Situationen, in denen sie selbst feststecken, wenn nichts, aber auch gar nichts mehr geht. Wenn „die Methode“ nicht mehr wirkt, wenn einem nichts Kluges einfällt, wenn die

eigenen Gefühle plötzlich alles überdecken.

Stellen Sie sich vor: Der Klient beichtet Ihnen seine Geschichte, die Sie in Ihren ethischen Grundfesten erschüttert. Oder Sie fühlen sich, allzu menschlich, so sehr zu ihm hingezogen, dass die professionelle mit der privaten Sphäre zu verschmelzen droht. Oder Sie selbst plagt ein Problem, das während der Session nach oben blubbert und Sie mit einem emotionalen Kinnhaken – BÄM! – außer Gefecht setzt. Und der Klient? Der sitzt da, wartend, hoffend, und er wundert sich womöglich: „Was ist denn mit meinem Coach los? Der sagt ja gar nix mehr.“ Ihre Gedanken verschwimmen, der Kopf meldet sich ab und nimmt die Emotionen mit in den Feierabend.

Knacks. Und jetzt?

Raus aus dem Morast

In Ausgabe 1/2015 fragte dieses Magazin einige Berater, was sie tun, wenn gar nichts mehr geht. Meine Antwort war:

Wenn beim Klienten nichts mehr geht: Warten, warten. Irgendwas geht, oder kommt, immer. Wenn bei mir (während der Session) nichts mehr geht: Still sein – die Ruhe mit Ruhe füllen, in Kontakt bleiben.

Die Autoren durften nur maximal 200 Zeichen schreiben. Hier habe ich etwas mehr Platz und kann weiter aus-holen:

Still sein bedeutet, das Maul zu halten. (Wer so heißt, darf das schreiben, nicht?) Wenn nichts mehr geht und Hirn und Herz die Luft anhalten, ist es umso stimmiger, nichts zu sagen. Das klingt in der Theorie ebenso ▶

Das therapeutische Ääääääh: Es ist erlaubt, wenn du es genießt.

einfach wie es schwierig in der Praxis ist, denn: Erwartet der Klient nicht, dass der Coach immer etwas zu sagen hat? Die Antwort, das versteht jeder Coach, ist natürlich, dass der Klient das nicht erwartet. Aber vom Verstehen zum Kاپieren ist's ein weiterer Schritt. Würden Sie von einem wirklich guten Coach erwarten, dass er *immer alles* weiß? Wenn Ihre Antwort „Ja!“ lautet, könnte es hilfreich sein, die eigene Rolle und die Erwartungen an dieselbe zu überprüfen.

Ruhe mit Ruhe füllen: Nichts sagen bedeutet tatsächlich, *nichts* zu sagen, auch keine Füllwörter. Die Ruhe muss nicht gefüllt werden. Es gibt jedoch eine Ausnahme, die teuflisch wirksam ist: Von meinen Lieblings-Trainern lernte ich das Konzept des „Therapeutischen Ääääääh.“ Wenn du nichts mehr sagen kannst, dann sag auch nichts, siehe „Stille“ oben, aber ein *Ääääääh* ist erlaubt, wenn es sehr bewusst kommt und – hier der eigentliche Trick – wenn du es *genießt*. Nicht weiter zu wissen genießen? Es genießen, tief betroffen zu sein von dem, was der Klient sagt oder tut? Oder gar genießen, dass die eigenen Grundfesten bröckeln? Es klappt, und es kann ohne Übertreibung einer der befreidendsten Wachstumsmomente sein, die eine Session bieten kann – für beide.

In Kontakt bleiben schließlich bedeutet vor allem, mit sich selbst in Kontakt zu bleiben. Das eigentlich Katastrophale, das Knacken beim Es-geht-nichts-mehr, ist, dass der Kon-

takt zu einem selbst abreißt. „Was mache ich hier eigentlich? Was soll, kann, muss ich tun? Hä?“ Erst wenn der Kontakt zu mir selbst wieder stimmt, kann ich den Kontakt zum Klienten wieder aufnehmen.

Gerade die Persönlichkeit wirkt

Es gibt noch einen vierten Aspekt, den ich in das letzte verbleibende der 200 Zeichen nicht einbringen konnte: die Fähigkeit, die eigene Persönlichkeit bewusst in den Prozess einzubringen und, wo nötig, zu offenbaren. Die besten Coaches und Therapeuten sind diejenigen, bei denen Methode und Persönlichkeit zu einem Ganzen verschmelzen. Diejenigen, die authentisch arbeiten. Nicht, wie die Methode, der Prozess oder der Klient es vorgeben, sondern so, wie sie selbst sind. Je mehr Sie Ihre eigene Persönlichkeit oder, besser gesagt, je mehr Sie *sich selbst* einbringen, umso leichter werden Ihnen die Schritte 1 bis 3 fallen.

Wenn Sie noch nicht lange im Geschäft sind, kann es sein, dass es noch nicht geknackt hat – dass Sie noch keine Situation erlebt haben, in der Ihre Resilienz wirklich gefragt war. Das heißt weder, dass Sie keine gute Arbeit leisten, noch dass der Knacks kommen muss. Aber wenn er kommt, freuen Sie sich auf ihn, und zwar auch dann, wenn die Freude erst ein paar Tage später einsetzt, wenn Sie sich wieder berappelt haben.

Viel Spaß!



Foto: Pelle Buys

Zum Autor

Mathias Maul

Autor des Buches "Vom Coach zum Unternehmer" (Junfermann Verlag)

www.vomcoachzum-unternehmer.de